

кількості продукції, її недостатніми технологічними та економічними властивостями для задоволення потреб споживачів.

В Україні зберігається тенденція до зменшення обсягу витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств.

Якщо проаналізувати структуру розподілу загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за останні роки, то можна стверджувати, що основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств (97 % загального обсягу витрат на інновації). Тоді як з 2012 по 2014р.р. питома вага обсягу фінансування за рахунок власних коштів у загальному обсязі фінансування машинобудування коливалася у межах 70%.

Така ситуація зумовлена обмеженою підтримкою державного фінансування інноваційних проектів, тому організації використовували власні кошти на фінансування технологій. Невисокі показники бюджетної підтримки й різкі стрибки в її динаміці засвідчують відсутність системного підходу та політики фінансування інновацій.

Державні програми інноваційного розвитку часто не забезпечують очікуваних результатів, міністерства і відомства обтяжені соціальною необхідністю підтримки традиційних виробництв, не мають достатньо коштів для інноваційних перетворень, а недержавні комерційні установи все ще не можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни.

Можна запропонувати такі рекомендації щодо формування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств промислового комплексу: необхідність попереднього оцінювання здатності підприємств сприймати інновації; розроблення стратегії інвестування в інноваційний розвиток підприємств; забезпечення гнучкості й адаптації підприємств до змінних умов господарювання, для яких характерний високий ступінь невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища; надання адресних податкових пільг та кредитів на пільгових умовах для підтримки наукових розробок і навіть часткового фінансування вагомих проектів.

Активізація інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України є питанням не лише їхнього розвитку та конкурентоспроможності, а й існування в майбутньому, у світлі підписаної угоди про асоціацію з ЄС і необхідністю гармонізації стандартів виробництва та якості продукції.

ЛЕБЕДИНСЬКА Д., магістр НТУ «ХПІ», м. Харків

ВЛАСОВА Н.О., к.е.н, професор НТУ «ХПІ», м. Харків

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ОБОРОТНІ АКТИВИ» ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ

Оборотні активи займають велику частку усіх активів підприємства і саме вони сприяють стійкому фінансовому становищу підприємства та його

інвестиційній привабливості. Якщо підприємство забезпечене достатньою кількістю необхідних складових оборотних активів, то його діяльність, як правило, є ефективною.

Проведення аналізу різноманітних наукових джерел та досліджень дало змогу виявити, що на даний момент серед вітчизняних вчених існує певна неузгодженість у трактуванні таких економічних термінів як «оборотні активи», «оборотний капітал», «оборотні фонди», «оборотні засоби», «оборотні кошти», «поточні активи», а також класифікації оборотних активів. Разом з тим дуже часто ці поняття ототожнюють між собою, що вносить невизначеність як в теоретичне, так і в практичне вирішення проблем підвищення ефективності діяльності підприємства.

Одна група авторів, проаналізувавши численні визначення оборотних активів, трактує оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

Інша група вчених головною відмінністю між поняттями «оборотні активи» і «оборотні кошти» вважають те, що оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу.

Третя група вважає, що «оборотні активи» – це більш широке поняття, оскільки включає в себе як виробничі запаси, готову продукцію, тобто предмети праці, так і грошові кошти. Вони підходять до поняття «оборотні кошти» з позиції семантики самого терміну, а не його економічного змісту.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – це «гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу».

Отже, підсумовуючи різні точки зору, можна відмітити наступне:

1. Категорії «оборотні активи» і «оборотні кошти» є самостійними, ототожнювати їх невірно, що підтверджується різницею у наступних характеристиках:

- різні складові (до складу оборотних активів належать поточні фінансові інвестиції, які не включаються до складу оборотних коштів);

- різна тривалість періоду для функціонування (для оборотних коштів її визначають в один рік або кругообіг, а для оборотних активів – в один рік або в операційний цикл);

- оборотні активи витрачаються у процесі виробництва, тоді як оборотні кошти авансовані у виробництво, тому вони «не витрачаються і не споживаються», внаслідок чого оборотні кошти виступають проміжною ланкою між активом і пасивом балансу.

2. Терміни «оборотні активи» і «оборотний капітал» ототожнювати невірно через те, що оборотний капітал виступає джерелом формування складових оборотних активів, тобто він фіксується у пасиві балансу, тоді як

оборотні активи відображають характер їх розміщення і є частиною активу балансу.

Синтезуючи економічний, фінансовий та бухгалтерський підходи до трактування досліджених категорій, можна з упевненістю визначити поняття «оборотні активи» як грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та повністю споживаються протягом одного операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу.

ЛИСЕНКО В. О., магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКИ БІЗНЕСУ

Україна потребує інвестицій для встановлення ефективної економіки. Задля розвитку і отримання коштів український підприємець повинен розуміти механізми оцінки і аналізу потенційного ефекту і ефективності вкладу, що надає інвестор. У вітчизняній літературі під інвестиційним аналізом зазвичаймають на увазі визначення інвестиційної привабливості підприємства, тоді як в інших економіках використовується термін оцінка вартості підприємства. Ці поняття часто використовуються як взаємозамінні, проте фактично їх значення перетинаються не в повному обсязі.

На даний момент існує велика кількість визначень поняття інвестиційної привабливості підприємства, проте воно не є сформованим. Думки вчених розділяються в тому чи вважати інвестиційну привабливість об'єктивною або суб'єктивною характеристикою. Так само думки розходяться в тому чи обмежується оцінка привабливості аналізом фінансового стану, ефекту для інвестора, конкурентоспроможністю, або повинна охоплювати рівень привабливості країни, галузі та регіону.

На даному етапі розвитку інвестиційна привабливість підприємства фактично може мати кілька економічних значень серед яких:

- ототожнення з привабливістю його цінних паперів;
- розгляд як похідної від фінансового стану;
- уявлення у вигляді сукупності різних факторів;
- здатність самого підприємства залучити інвестиції.

На відміну від інвестиційної привабливості, оцінка вартості бізнесу має сформульоване визначення. Оцінка вартості бізнесу - це акт чи процес формування умовиводу оцінювача та підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав.

Показник ринкової вартості компанії є комплексною фінансовою оцінкою, яка адекватно відображає економічну ефективність підприємства, його фінансову успішність та очікування щодо майбутньої діяльності збігаючись у цьому з оцінкою інвестиційної привабливості.